



۹ روش تاثیرگذاری و افزایش تعامل در اینستاگرام

وقتی شروع به اجرای استراتژی‌های مطرح‌شده در این مقاله می‌کنید، تعداد فالوئرهای‌تان باید با نرخ کاملاً ثابتی در حال رشد باشد. شتاب شما در اول کار باید به هر قیمتی حفظ شود. کارهای روزانه دائمی که در طول زمان انجام شده‌اند، طبیعتاً نتایج دائمی تولید خواهند کرد. باید هر روز با جامعه فالوئرهای‌تان در تعامل باشید و آن را بسازید.

نگاهی به کارهای صفحه‌های بزرگ اینستاگرام بیندازید. آن‌ها با جامعه فالوئرهای‌شان مثل یک باغ رفتار می‌کنند که روزانه، آبیاری و پرورانده می‌شود. چند بار در روز به باغشان سر می‌زنند و مطمئن می‌شوند با آهنگ یکنواخت و باثبات، در حال رشد است. برقراری ارتباط با مخاطبان، عمده تلاش و زحمات شما را می‌طلبد.

صفحه‌های موفق چند بار در روز، محتوای ارزشمند و توانمند ساز می‌گذارند. آن‌ها چند بار در روز، با فالوئرهای‌شان فعالانه تعامل می‌کنند. وقتی کاربران اینستاگرام بفهمند صفحه‌ای خالصانه برایشان دلسوزی می‌کند و شخصاً کمکشان می‌کند، انگیزه

زیادی برای بقیه‌ی فالوئر‌ها به وجود می‌آورد که با شما تعامل کنند. خواهید دید که جامعه فالوئر‌های‌تان در نهایت به یک ماشین خودتعاملی تبدیل خواهد شد که خیلی راحت می‌توانید محصولات و خدماتتان را در آن تبلیغ کنید و احتمالا آن‌ها از این موضوع خشنود خواهند بود.

روش‌های زیادی برای تاثیرگذاری و افزایش تعامل از طریق ارتباط با فالوئر‌های فعلی و آینده وجود دارد. در اینجا، ابتدایی‌ترین روش‌ها را ارائه داده‌ام. در مورد راهبردهای پیشرفته‌تر بعدا بحث خواهد شد:

۱. اشتراک‌گذاری

می‌توانید عکس‌های فالوئر‌های‌تان را در صفحه‌تان به اشتراک بگذارید (حتما قبلا از آن‌ها اجازه بگیرید) و اسم آن‌ها را منتشر کنید. بهتر است اگر عکسشان حاوی صفحه محصول، برند یا خدمت شما باشد، این محتوا را به اشتراک بگذارید. این یک راه عالی برای پیشرفت زیاد است و نشان می‌دهد شما واقعا هوای طرفداران وفادارتان را دارید!

۲. لایک کردن

برای نشان دادن اهمیت افراد برای شما، چه راهی بهتر از لایک کردن عکس‌هایشان؟ وقتی عکس‌ها را لایک می‌کنید، افراد متوجه می‌شوند شما علاقه‌مندید که بخشی از جامعه‌ی مخاطبان‌شان باشید. کسی که فقط چیزی می‌گیرد، بدون اینکه چیزی در ازای آن برگرداند، شما را درک نخواهد کرد.

۳. نظر دادن

این همان جایی است که واقعا می‌توانید تلاش بیشتری کنید و ارتباطتان را با کاربران

اینستاگرام بهبود دهید. در مورد عکس‌هایی که فالوئرهای‌تان می‌گذارند و عکس‌هایی که شما فالو می‌کنید، نظر دهید. از پستشان تعریف کنید و همیشه پیام‌های صادقانه بگذارید. آن‌ها را با تگ کردن نام کاربری‌شان (username) برای گرفتن امتیاز، منشن (اشاره) کنید.

۴. ارسال پیام

در تصاویر و کپشن‌های‌تان با استفاده از پیام‌هایی که فالوئرها را به انجام یک عمل ساده تشویق می‌کنند، افراد را وادارید که پست‌های‌تان را لایک کنند و آن پست‌ها را با افرادی که به‌زعم آن‌ها با پیام شما موافق هستند، به اشتراک بگذارند. این کار تا وقتی به برند و جایگاه شما ربط داشته باشد، می‌تواند مفرح یا جدی باشد. جمله‌های ساده‌ای مثل «اگر موافقید دو بار ضربه بزنید» یا «کسی را تگ کنید که به شما انگیزه می‌دهد و الهام‌بخش شماست و قرار است میلیونر شود» نرخ تعامل را خیلی بالا می‌برند؛ به شرط این‌که فالوئرهای شما و دوستانشان به آن‌ها ربط داشته باشند.

۵. فالو کردن

فکر نمی‌کردید بتوانید همه این کارها را انجام دهید، بدون این‌که دیگران، شما را فالو کنند، درست است؟ کسانی را فالو کنید که در صورت امکان، شما را فالو کنند؛ ولی نگران فالو کردن همه نباشید. داشتن تعداد کم صفحه‌هایی که دنبال می‌کنید، مزیت‌های زیادی دارد و اگر صفحه‌های موفق را در جایگاه خودتان مطالعه کنید، تعدادی منطقی از آن‌ها را می‌بینید که می‌توانید طبق آن‌ها الگوسازی کنید.

۶. پاسخ دادن به پیام‌های مستقیم (دایرکت)

بمباران شدن با پیام‌های مستقیم از سوی فالوئرها شاید هر بار طاقت‌فرسا به نظر برسد. با این حال، باید یادتان باشد که فالوئرهای‌تان در نهایت مشتری‌هایتان خواهند

شد. به همین خاطر، نادیده نگرفتن پیام‌های مستقیم آن‌ها حیاتی است و شما باید همیشه پیام‌های «درخواست شده» از کاربرانی را بررسی کنید که مستقیم با شما در ارتباط نیستند.

۷. از ویژگی استوری برای تاکید روی پیام‌های مستقیم مثبتی که دریافت کرده‌اید، استفاده کنید

کاری که خیلی از تاثیرگذاران برتر اینستاگرام اخیراً انجام می‌دهند، گرفتن اسکرین‌شات از پیام‌های مستقیم فالوئرهایشان است که نشان‌دهنده تبادل ارتباطات و پست کردن آن‌ها در استوری‌شان است. این نشان می‌دهد آن‌ها به صورت فعالانه با جامعه فالوئرهایشان در تعامل هستند و این کار، افراد بیشتری را برای تعامل با آن‌ها ترغیب می‌کند.

۸. از ویژگی‌های استوری برای نشان دادن پست جدیدتان استفاده کنید

یکی از راه‌های عالی برای استفاده از ویژگی استوری اینستاگرام، گرفتن اسکرین‌شات از پروفایل و استفاده از قابلیت‌های طراحی اینستاگرام برای معرفی آخرین پست‌هایتان است. متن جدیدی را روی پست تاپ کنید. همین کار، افراد را تشویق به پروفایل شما می‌کند.

۹. مسابقه و هدایا

این یکی از استراتژی‌های ماهرانه برای رشد است که تعاملی را بین فالوئرهای فعلی بیشتر خواهد کرد و هم‌زمان فالوئرهای جدید را جذب صفحه‌تان می‌کند. مردم هیچ‌چیز را بیشتر از مسابقه‌ای که در آن شانس برنده شدن چیزهایی مجانی را داشته باشند، دوست ندارند. تعداد مخاطبان شما رشد خواهد کرد؛ در حالی که آگاهی پیدا

کردن مخاطبان از برنمدتان بهبود پیدا می‌کند. با یک تیر، دو نشان خواهید زد. حتی چیز گران‌قیمتی را هدیه نمی‌دهید؛ هرچند اگر بخواهید می‌توانید این کار را انجام دهید. چیزهایی مثل حق اشتراک یا یکی از محصولاتتان به‌رایگان، انگیزه‌های خوبی برای ورود افراد به چالش آنلاین شماست؛ نسخه‌ای از کتاب جدیدتان، یکی از پرفرمدارترین اقلام در فروشگاهتان و... خلاق باشید.

حتی می‌توانید هشتگی را به وجود آورید که منحصر به برند شما باشد. فالوئرهای‌تان را وادار کنید از این هشتگ استفاده کنند و آن را هر جا که می‌توانند، منتشر کنند. از طریق پاسخگویی با یک نظر، با افرادی که از این هشتگ استفاده می‌کنند، تعامل کنید. همین افراد بیشتری را به استفاده از این هشتگ ترغیب می‌کند؛ چون آن‌ها می‌دانند به احتمال زیاد از شما جواب می‌گیرند. این چیزی نیست که در بدو ورودتان به اینستاگرام بتوانید انجام دهید. بهتر است صبر کنید تا وقتی دست‌کم، چند هزار فالوئر داشته باشی. چون پاسخگویی به مخاطبی که هنوز وجود ندارد، منطقی نیست.